

## 30 000 Investoren bangen um ihr Geld

Happige Vorwürfe gegen den Geschäftsführer des Blockchain-Startups und -Überfliegers Envion

Von Bernhard Kislig, Zürich

Der Fall um Envion mit Sitz in Zug ist ein prominentes Beispiel, das zeigt, was bei Startups in der noch jungen Blockchain-Technologie alles schiefgehen kann. Anfang Jahr legte Envion einen Start hin, von dem andere Jungunternehmen nur träumen können: Bis Mitte Januar investierten Anleger innerhalb eines Monats 100 Millionen Dollar, obwohl nicht mehr als eine Geschäftsidee vorhanden war.

Bis damals war es weltweit erst fünf Unternehmen gelungen, in einem Initial Coin Offering (ICO) mehr Kapital aufzunehmen. Envion wollte Container produzieren, die mit leistungsstarken Rechnern ausgerüstet nahe bei Stromkraftwerken platziert werden. Dort sollten sie mit überschüssiger Energie kostengünstig Kryptowährungen wie Bitcoin «schürfen». Doch das Unternehmen ist nie operativ tätig geworden. Weltweit bangen mehr als 30 000 Investoren um Ersparnisse, die sie einbezahlt haben.

### Blockierte Geschäfte

Was die Idee taugt, konnte Envion nie beweisen, da ein interner Konflikt das Geschäft von Beginn weg lahmlegte. Es kam zu Prozessen, einer feindlichen Übernahme, Morddrohungen und Einbrüchen. Auf der einen Seite

steht Michael Luckow. Der schlaksige und meist leger mit grossem Schal gekleidete Zwei-Meter-Mann vertritt die Gründergruppe, die über das technische Know-how der Umsetzung verfügt. Auf der anderen Seite ist Matthias Woestmann. Der ehemalige ARD-Korrespondent wurde von den Gründern zum Geschäftsführer und Verwaltungsratspräsidenten ernannt. Er tritt elegant auf, ist rhetorisch versiert und in der Energiebranche bestens vernetzt. Er sollte – so die Idee der Gründer – Envion gegen aussen ein Gesicht geben, während die Gründer das operative Geschäft umsetzen. Dafür erhielt Woestmann viel Einfluss: Um in der turbulenten Startphase unbürokratisch handeln zu können, durfte er den Aktienanteil der Gründer von 81 Prozent an Envion treuhänderisch verwalten.

Der Streit beginnt mit einer Lappalie, wie beide Seiten heute unisono feststellen: Luckow hat bei einer China-Reise mit Herstellern einen zusätzlichen Termin vereinbart, von dem Woestmann nichts wusste. Woestmann reiste mit dem bereits gebuchten Flug allein und verärgert zurück nach Deutschland. Das war Mitte Januar, nur wenige Tage nach dem ICO. Ab diesem Moment ist das Vertrauensverhältnis zwischen Gründern und Geschäftsleitung angeschlagen. Am 27. Januar folgt ein Paukenschlag: Am Ende einer

Sitzung erwähnt Woestmann, dass er die Zahl der Aktien des Unternehmens erhöht hat. Mit diesem Schachzug werden die Aktien der Gründer derart verwässert, dass ihr Anteil von 81 auf 31 Prozent sinkt. Die Mehrheit besitzt neu Thomas van Aubel – ein Wirtschaftsanwalt, der bereits in mehrere feindliche Übernahmen involviert war (Balda, Q-Cells). Van Aubel ist ein Freund Woestmanns und wurde von ihm zuvor schon als Rechtsberater zu Envion geholt. Woestmann macht für diesen Schritt hehre Gründe geltend: Er verweist auf Unregelmässigkeiten beim ICO – ihm gehe es um den Schutz der Anleger.

Die Gründer suchen darauf das Gespräch. Gerichtsverfahren wollen sie vermeiden, da diese zu viel Zeit und Geld kosteten. Doch wie Luckow erzählt, war es schwierig, eine Lösung zu finden: «Ich habe um Termine gebettelt.» Und wenn es doch einmal zu einer Aussprache gekommen sei, habe Woestmann zwar Kompromissbereitschaft signalisiert, aber anschliessend den Worten nie Taten folgen lassen.

So kam es, dass die Anleger über Monate im Ungewissen gelassen wurden. Aus Verunsicherung entstanden Frust und Wut. Eine kleinere Gruppe von Investoren begann sich in Internet-Channels intensiv auszutauschen. In Gesprächsprotokollen, die dieser Zeitung vorliegen, wurden auch Mord-

drohungen ausgesprochen. Verantwortliche erhielten auch per Mail Drohungen, teils mit Bildern von verstümmelten Menschen. Bei Gründern wurde mehrmals eingebrochen. In einem Fall bei Luckow nahmen die Diebe nur die Festplatte aus dem Computer und das iPhone mit, während sie Bargeld auf dem Schreibtisch liegen liessen. Mitglieder des Gründerteams wurden mit Schmutzkampagnen verunglimpft.

### Unlautere Pläne?

Luckow hat die Hoffnung aufgegeben, gemeinsam mit Woestmann eine Lösung finden zu können. Deshalb erzählt er erstmals von zweifelhaften Angeboten Woestmanns. Ein Vorschlag sei gewesen, Envion an ein kanadisches Unternehmen zu verkaufen. «Dieses sollte zu übersteuerten Preisen die Hardware liefern und Woestmann ein Aktienpaket von zwei Millionen kanadischen Dollars geben.» In einem weiteren Gespräch habe Woestmann angeboten, Envion aufzulösen und den Investoren ihr Geld in Kryptowährungen zurückzahlen. Das Problem dabei: Die Kurse von Kryptowährungen sind stark eingebrochen. Envion hat das Kapital der Anleger grösstenteils in relativ stabilen Dollar angelegt. Wird das Geld zum tieferen Kurs in Kryptowährungen an Investoren zurückerstattet, bliebe ein zweistelliger Millionenbetrag zurück.

«Woestmann schlug vor, dass wir diesen unter uns aufteilen», sagt Luckow. «Ich habe beide Vorschläge abgelehnt, da sie moralisch verwerflich und wahrscheinlich auch rechtlich problematisch wären.»

Inzwischen hat die Finanzmarktaufsicht die Kontrolle über Envion übernommen und Woestmann die Geschäftsleitung entzogen. Er betont deshalb, dass er nur als Aktionär und «nicht als Organ der Gesellschaft» sprechen könne. Als Aktionär habe er mehrere Angebote anderer Unternehmen erhalten. «Grundsätzlich hätte man mit einem Verkauf die Konfliktstellung in der Envion AG entschärfen können, deshalb habe ich das mit den Gründern auch so diskutiert.» Aber alle Angebote seien so gestrickt gewesen, dass die Investoren indirekt den Übernahmepreis bezahlt hätten. Deshalb habe er alle abgelehnt.

Den zweiten Vorwurf Luckows weist Woestmann allerdings entschieden zurück: «Die Vorstellung, dass ein Verwaltungsrat unter den Augen der Schweizer Behörden ein überschuldetes Unternehmen auflöst und einen Grossteil des Kapitals an die Aktionäre verteilt, ist völlig realitätsfern.» Die Verteilung von Geldern an Anleger bei einem ICO sei Neuland, weshalb es da offene Fragen gebe. Darauf habe er Luckow hingewiesen.

## Richemont greift nach China

Partnerschaft mit Alibaba

**Genf.** Der Luxusgüterkonzern Richemont geht eine globale strategische Partnerschaft mit dem chinesischen Technologie-Riesen Alibaba ein. Damit will das Genfer Unternehmen die Produkte seines Online-Luxusdetailhändlers Yoox Net-a-Porter (YNAP) an die chinesischen Konsumenten bringen.

Im Rahmen der Partnerschaft werden YNAP und der chinesische Online-Händler ein Joint Venture (JV) gründen. Dieses soll zwei mobile Apps für Net-a-Porter und Mr Porter, die beiden wichtigsten Internetplattformen von YNAP, entwickeln. Alibaba werde dazu die technologische Infrastruktur und das Marketing bereitstellen, aber auch Zahlungen, Logistik und andere technologische Unterstützung übernehmen.

Darüber hinaus werde das JV Online-Shops auf einer exklusiven Plattform für Luxusprodukte bei Alibaba einrichten. Diese Plattform mit dem Namen «Tmall's Luxury Pavilion» wurde den Angaben zufolge 2017 gegründet und ist exklusiv für Luxusprodukte gedacht. Sie zielt darauf ab, für Kunden die gleiche Markenexklusivität und dasselbe Einkaufserlebnis zu schaffen, wie wenn diese in einem Shop direkt einkaufen würden. SDA

## Europas letztes Computerwerk

Japaner schliessen Fabrik

**Augsburg.** In Deutschland gibt es schon lange keine heimische Computer-Industrie mehr, aber bislang noch eine Fabrik. Auch diese soll nun bald Geschichte sein. Das einzige verbliebene Computerwerk in Europa steht nämlich vor dem Aus: Der japanische Konzern Fujitsu will bei einem weltweiten Umbau bis zum Jahr 2020 seine Fabrik in Augsburg schliessen.

«Die Schliessung betrifft alle 1500 Beschäftigten des Standorts», erklärte ein Sprecher. Auch 300 Jobs an anderen deutschen Niederlassungen sind gefährdet. Wie viele Stellen letztendlich wegfallen, sollen die Verhandlungen mit den Arbeitnehmer-Vertretern über einen Sozialplan ergeben. Fujitsu hat ansonsten jedoch keinen weiteren Produktionsstandort in Deutschland. Das Unternehmen will Entwicklung, Fertigung und Logistik in die Heimat nach Japan verlagern. SDA

## Trump wettert gegen Pharmaindustrie

Preisoffensive gefährdet US-Geschäft von Roche und Novartis



Angleichung an Europa. Die amerikanische Regierung will den Anstieg der Medikamentenpreise bremsen. Foto Keystone

Von Holger Alich

**Washington.** Die USA sind mit Abstand der grösste Markt der Welt für Pharmazeutika, er umfasst umgerechnet 460 Milliarden Franken. Bei der Festsetzung ihrer Preise sind Konzerne wie Roche und Novartis weitgehend frei. Das will US-Präsident Donald Trump ändern. Und macht Investoren entsprechend nervös. Konkret will die US-Regierung die Preise, welche die staatliche Krankenversicherung für Senioren (Medicare) erstattet, für ausgewählte Medikamente an einen Vergleichsindex koppeln. Dieser Index bildet die Medikamentenpreise von 16 mit den USA vergleichbaren Industrienationen ab, wie zum Beispiel Deutschland oder Grossbritannien.

### Andere Länder profitieren

Nach Angaben des amerikanischen Gesundheitsministeriums läge die Preisdifferenz bei den 27 teuersten dieser Medikamente bei 180 Prozent. Würden die US-Preise an den Vergleichsindex gekoppelt, so fielen die Erstattungspreise in den USA um 30 Prozent, rechnet das Ministerium vor.

Das neue System soll über fünf Jahre eingeführt werden und würde in dieser Periode Einsparungen von 17,2 Milliarden Dollar bringen, heisst

es. Betroffen vom neuen Preisverfahren wären unter anderem Krebsmedikamente wie Avastin, Herceptin und Mabthera von Roche, das Mittel gegen Erblindung Lucentis von Novartis und Mercks Krebsbestseller Keytruda.

«Das ist eine Revolution», lobte Trump sich selbst. Er wetterte gegen «globale Trittbrettfahrer» und meint andere Industriestaaten. Da die USA für Medikamente mehr bezahlen, würden die Vereinigten Staaten de facto den Grossteil der Pharmaforschung bezahlen, von denen dann auch andere Länder profitierten.

Als Reaktion auf die Ankündigung gingen die Aktienkurse von Roche und Novartis auf Tauchstation. Bei Roche stammt rund die Hälfte der Pharma-Umsätze aus den USA, bei Novartis ist es rund ein Drittel. «Sollten die Preis-cuts so kommen, sind sie für Roche und Novartis unangenehm, aber nicht katastrophal», meint Michael Nawrath, Pharmaexperte der Zürcher Kantonalbank (ZKB). «Roches drei wichtigste Krebsmittel verlieren im Laufe des kommenden Jahres in den USA sowieso den Patentschutz.»

Roche selbst äusserte sich nur vorsichtig: «Wir prüfen den Vorschlag.» Es sei aber «absolut notwendig, dass die wissenschaftliche Innovation in den Vereinigten Staaten geschützt und er-

halten wird», mahnte Roche. Novartis wollte sich auf Anfrage nicht äussern. «Der finale Einfluss der Vorschläge auf die Absatzzahlen ist noch nicht abschätzbar, die amerikanische Pharma-lobby ist sehr stark, es bleibt abzuwarten, was von den Vorschlägen am Ende umgesetzt wird», meint Experte Nawrath.

### Kurz vor den Wahlen

Donald Trump macht den Vorstoss wenige Wochen vor den Teilerneuerungswahlen der beiden Kammern des US-Parlaments. Daher wittern die Demokraten ein Wahlkampfmanöver. Dabei sind es die Demokraten, die seit Jahren auf einen stärkeren staatlichen Einfluss auf die Medikamentenpreise drängen. So dürfen die staatlichen Krankenversicherer wie Medicare bisher nicht zentral die Einkaufspreise verhandeln.

Die Zeiten des ungezügelter Wachs-tums in den USA scheinen also vorbei. Schon jetzt würden die Konzerne bei den Preisen von neuen Mitteln in den USA vorsichtiger sein, hat ZKB-Experte Nawrath beobachtet. US-Gesundheitsminister Alex Azar empfiehlt der Industrie ein einfaches Gegenmittel gegen die in den USA geplante Preisbremse: Die Pharmafirmen könnten ihre Preise ja in anderen Ländern erhöhen.

## Landis+Gyr: Lieferengpässe

Umsatz verringert sich

**Zug.** Die Landis+Gyr Gruppe hat im ersten Halbjahr 2018/19 (per Ende September) weiter unter den Lieferengpässen für Komponenten ihrer Produkte gelitten. Für das Gesamtjahr hat das Management nun die Zielvorgaben heruntergeschraubt. Doch es gibt auch Lichtblicke: Die Restrukturierung in der Region Europa, Naher Osten und Afrika trug erste Früchte.

Der Umsatz verringerte sich in den ersten sechs Monaten konkret um 1,5 Prozent auf 852,9 Millionen Dollar. In dem Rückgang spiegelten sich die branchenweiten Lieferengpässe von einigen elektronischen Komponenten wider, teilte das Unternehmen mit. Infolgedessen hätten Kundenaufträge im Wert von rund 20 Millionen Dollar verschoben werden müssen. SDA

## LafargeHolcim wächst kräftig

Umsatz steigt um 2,6 Prozent

**Jona.** Der Baustoffkonzern LafargeHolcim hat im dritten Quartal mit soliden Zahlen positiv überrascht und die Analystenerwartungen übertroffen. Der Umsatz stieg deutlich und auch das Betriebsergebnis legte kräftig zu. Der Umsatz des Zementriesen wuchs von Juli bis September dieses Jahres um 2,6 Prozent auf 7,36 Milliarden Franken. Der um Akquisitionen und Währungseffekte bereinigte Umsatz zog gar um 5,8 Prozent an. Wie LafargeHolcim erklärte, belebte sich einerseits die Nachfrage, andererseits setzte der Konzern höhere Verkaufspreise durch. Der bereinigte Betriebsgewinn (EBITDA) stieg um 5,2 Prozent auf 1,87 Milliarden Franken. SDA

ANZEIGE

www.mercedes-neuwagen-sofort.ch

Mercedes-Benz Kestenholtz Automobil AG  
Basel • Pratteln • Oberwil  
www.kestenholtzgruppe.com